

Link: <https://www.channelpartner.de/a/kunden-vom-nutzen-eines-dms-ueberzeugen,3616073>

Docuware-Partner Steigauf Daten Systeme

Kunden vom Nutzen eines DMS überzeugen

Datum: 19.01.2023

Autor(en): Redaktion ChannelPartner

Während ERP- und CRM-Systeme bei den meisten mittelständischen Kunden ihr Werk bereits seit Langem erfolgreich verrichten, sind Dokumenten Management Systeme (DMS) dort noch nicht so weit verbreitet.

So auch bei einem mittelständischen Maschinenbauer, den der **Docuware**¹-Partner **Steigauf**² darauf ansprach. Der Kontakt zu diesem Kunden erfolgte Mitte 2022 über einen Microsoft-Partner, der dort bereits das ERP-System **Microsoft Business Central**³ implementiert hatte.



Sibylle von Liliencron, Marketing- und Vertriebsleiterin beim Docuware-Partner Steigauf: "Die Herausforderung bestand darin, die verschiedenen Workflows digital nachzubilden."

Foto: Steigauf

Laut Sibylle von Liliencron, der Vertriebsleiterin DMS-Systeme bei Steigauf, eignen sich moderne Dokumenten Management Systeme, wie **Docuware Cloud**⁴, auch für Mittelständler, die aus ihren Daten mehr herausholen möchten. Um diese Kunden für die eignen Lösungen zu begeistern, lohnt es sich, mit Partnern anderer Hersteller, in diesem Fall von Microsoft, gute Geschäftsbeziehungen zu pflegen - Empfehlungsmarketing par excellence!

So erinnert sich **Sibylle von Liliencron**⁵, dass der oben erwähnte mittelständischen Maschinenbauer noch gar kein DMS in Betrieb hatte, auf diesem Feld arbeitete er noch komplett analog. Es galt, diesem Kunden den Nutzen eines Dokumenten Management Systems, wie wie Docuware Cloud, erstmals sichtbar zu machen.

Das war laut von Liliencron gar nicht mal so schwer, denn der Kunde hatte bereits mit einigen Problemen zu kämpfen, etwa mit verpassten Fristen und nicht auffindbaren Dokumente. Außerdem erfüllte er nicht mehr die gesetzlichen Vorgaben des Datenschutzes. Das lag auch daran, dass die dazugehörigen Dokumente in den Datensilos des Unternehmens völlig zusammenhanglos verteilt waren.

Daher galt es zuallererst, hier Ordnung zu schaffen. Ferner mussten die Workflows, bei denen die entsprechenden Dokumente aufgerufen werden sollten, erstmals digital nachgebildet werden. Diese Aufgabe übernahm der Docuware-Partner Steigauf Daten Systeme gerne. Am Ende diese Transformation erhielten Abteilungen des Kunden, wie Wareneingang, zentrale Verwaltung und diverse Genehmigungsstellen innerhalb der Produktion, einen vollumfänglichen Zugang zum Dokumenten Management System. Daten aus der Microsoft-ERP-Plattform konnten vom DMS genauso leicht aufgerufen werden wie umgekehrt.

Besonders begeistert war der Kunde von der Möglichkeit, Dokumente mittels des Workflow Managers koordiniert und gezielt durch das Unternehmen zu leiten. Zur Hilfe kam dabei dem Docuware-Partner Steigauf der Management-Wechsel beim Kunden. Die neue Geschäftsführung wollte so wenige eigene Serverkapazitäten vorhalten wie nur möglich. Da kam ihr natürlich die Cloud-basierte Dokumenten-Management-Lösung von Docuware wie gerufen.

Mehr zu Docuware:

DocuWare will Partnernetz erweitern⁶

Docuware sieht sich bei der Cloud auf Kurs⁷

Wie Applabs ERP-Systeme mit Archivsoftware verknüpft⁸

Neuer Marketing-Leiter bei DocuWare⁹

DocuWare startet Partnerprogramm für Cloud-Reseller¹⁰

Links im Artikel:

¹ <https://start.docuware.com/de/>

² <https://www.steigauf.de/>

³ <https://dynamics.microsoft.com/de-de/business-central/overview/>

⁴ <https://start.docuware.com/de/docuware-cloud>

⁵ <https://www.linkedin.com/in/sibylle-von-liliencron/>

⁶ <https://www.channelpartner.de/a/docuware-will-partnernetz-erweitern,3340110>

⁷ <https://www.channelpartner.de/a/docuware-sieht-sich-bei-der-cloud-auf-kurs,3340986>

⁸ <https://www.channelpartner.de/a/wie-applabs-erp-systeme-mit-archivsoftware-verknuepft,3340287>

⁹ <https://www.channelpartner.de/a/neuer-marketing-leiter-bei-docuware,3340481>

¹⁰ <https://www.channelpartner.de/a/docuware-startet-partnerprogramm-fuer-cloud-reseller,3333394>

IDG Tech Media GmbH

Alle Rechte vorbehalten. Jegliche Vervielfältigung oder Weiterverbreitung in jedem Medium in Teilen oder als Ganzes bedarf der schriftlichen Zustimmung der IDG Tech Media GmbH. dpa-Texte und Bilder sind urheberrechtlich geschützt und dürfen weder reproduziert noch wiederverwendet oder für gewerbliche Zwecke verwendet werden. Für den Fall, dass auf dieser Webseite unzutreffende Informationen veröffentlicht oder in Programmen oder Datenbanken Fehler enthalten sein sollten, kommt eine Haftung nur bei grober Fahrlässigkeit des Verlages oder seiner Mitarbeiter in Betracht. Die Redaktion übernimmt keine Haftung für unverlangt eingesandte Manuskripte, Fotos und Illustrationen. Für Inhalte externer Seiten, auf die von dieser Webseite aus gelinkt wird, übernimmt die IDG Tech Media GmbH keine Verantwortung.